

Kundekommunikasjon

Hvem er jeg? – Hvem er du? – Hvordan kommunisere?



I dette programmet vil du lære om deg selv og hvordan du er “skrudd” sammen som persontype. Denne kunnskapen vil hjelpe deg til lettere å forstå dine kunder og deres reaksjoner på deg. Du vil lære hvorfor du er forskjellig fra dem, og hvordan du kan justere din kommunikasjon slik at du kommuniserer på samme nivå som dine kunder.

Når du har gjennomført dette programmet vil du oppleve at du lettere knytter kontakt med dine kunder, å lese signaler som forteller hvem du sitter ovenfor, samt å stille de riktige spørsmålene basert på hvem du sitter ovenfor.

Ved å lære hvordan dine preferanser er i forhold til de ulike delene i salgsprosessen vil du oppleve at din salgsprosess får en ny dimensjon.

En viktig del av programmet er din personlige Insights Discovery© profil.

Proessen

Introduksjon

Persepsjon

De 4 Insights© farger

Dine preferanser

Din personlige profil

Å gjenkjenne kunden

Å kytte kontakt med kunden

Praktiske oppgaver og simulering

Ta kontakt med oss for en målbevist prat!

Fjeldet@fjeldet.com

Tlf: +47 41 62 99 20